

提案書評価基準

大分類		評価項目		評価の着眼点		記点	評価	評価点	評価の着眼点					評価	配点比率	
									A	B	C	D	E			
業務請負実績				・本業務を実施するにあたって十分な業績を有しているか。 ・業務請負実績について、根拠が明確で客観的に確認が可能か。 ・ふるさと納税に関する業務請負実績があるか。 ア WEBマーケティング、コンサルティング業務 イ E-Cサイトの運営業務（ただし、年商35億円以上の法人に限る。）又はふるさと納税による寄附受入額が年間35億円以上の方地方公共団体のポータルサイト運営業務 ウ 検索連動型広告の運用業務					5							
									・本業務を実施するにあたって十分な業績を有しているか。 ・業務請負実績について、根拠が明確で客観的に確認が可能か。 ・ふるさと納税に関する業務請負実績があるか。 ア WEBマーケティング、コンサルティング業務 イ E-Cサイトの運営業務（ただし、年商35億円以上の法人に限る。）又はふるさと納税による寄附受入額が年間35億円以上の方地方公共団体のポータルサイト運営業務 ウ 検索連動型広告の運用業務							
配置予定者の業務請負実績				・本業務を実施するにあたって十分な業績を有しているか。 ・業務請負実績について、根拠が明確で客観的に確認が可能か。 ・ふるさと納税に関する業務請負実績があるか。 ア WEBマーケティング、コンサルティング業務 イ E-Cサイトの運営業務（ただし、年商35億円以上の法人に限る。）又はふるさと納税による寄附受入額が年間35億円以上の方地方公共団体のポータルサイト運営業務 ウ 検索連動型広告の運用業務					10							
									・本業務を実施するにあたって十分な業績を有しているか。 ・業務請負実績について、根拠が明確で客観的に確認が可能か。 ・ふるさと納税に関する業務請負実績があるか。 ア WEBマーケティング、コンサルティング業務 イ E-Cサイトの運営業務（ただし、年商35億円以上の法人に限る。）又はふるさと納税による寄附受入額が年間35億円以上の方地方公共団体のポータルサイト運営業務 ウ 検索連動型広告の運用業務							
業務連携体制				・業務を遂行する組織体制、人員の提案となっているか。 ・本市、管理業務受託者の役割分担が明確で、戦略を実施するためのスケジュール等に問題がないか。 ・本市や管理業務受託者との密に連携し、本市の寄附獲得に向けた円滑な取組が展開できるか。 ・対面やオンラインなどの複数の手法により、常時、本市と柔軟かつ円滑なコミュニケーションの取組ができる体制で構築できているか。					20							
									4	20	・業務を遂行するにあたり、十分な組織体制である。 ・本市、管理業務受託者の役割分担が明確で、戦略を実施するためのスケジュール等に問題がないか。 ・本市や管理業務受託者との密に連携し、本市の寄附獲得に向けた円滑な取組が展開できるか。 ・対面やオンラインなどの複数の手法により、常時、本市と柔軟かつ円滑なコミュニケーションの取組ができる体制で構築できているか。					
寄附拡大に向けた本市の現状分析・全体戦略				・ふるさと納税制度の趣旨及び総務省告示の内容を十分に理解し、本市の寄附実績や傾向を的確に分析したうえで、寄附受入拡大に資する戦略が構築されているか。 ・自社の経験例に依存することなく、他都市の事例や最新の市況、信頼性の高い客観的データを活用し、広く視野に基づいた分析がなされているか。 ・市場全体や他都市との競合状況を把握するため、信頼性の高いマーケティングデータソースを保持しているか。 ・提案された戦略が具体的かつ実行可能であり、短期的な成果と中長期的な目標達成に向けた道筋が明確に示されているか。					25							
									5	25	・ふるさと納税制度の趣旨及び総務省告示の内容を十分に理解し、本市の寄附実績や傾向を的確に分析したうえで、寄附受入拡大に資する戦略が構築されているか。 ・自社の経験例に依存することなく、他都市の事例や最新の市況、信頼性の高い客観的データを活用し、広く視野に基づいた分析がなされているか。 ・市場全体や他都市との競合状況を把握するため、信頼性の高いマーケティングデータソースを保持しているか。 ・提案された戦略が具体的かつ実行可能であり、短期的な成果と中長期的な目標達成に向けた道筋が明確に示されているか。					
ふるさと納税ポータルサイト毎の対策				・対象ポータルサイトの特徴を把握し、対象ポータルサイトごとの特徴を活かした寄附受入拡大戦略となっているか。 ・注力商品の抽出フローや抽出数について、内容や理由が適切か。					25							
									5	25	・対象ポータルサイトの特徴を把握し、対象ポータルサイトごとの特徴を活かした寄附受入拡大戦略となっているか。 ・注力商品の抽出フローや抽出数について、内容や理由が適切か。					
具体的なSEO対策内容				・SEO対策の実施スケジュール及び方針は適切か。 ・KPIを定期的に報告し、改善サイクルを回す体制が整っているか。 ・本市の返礼品ページの現状や返礼品の特徴を的確に把握し、本市の寄附動向を踏まえて必要とするSEO対策の優先度を具体的に示しているか。 ・対象ポータルサイト毎のSEO対策の方針が示されているか。					20							
									4	20	・SEO対策の実施スケジュール及び方針は適切か。 ・KPIを定期的に報告し、改善サイクルを回す体制が整っているか。 ・本市の返礼品ページの現状や返礼品の特徴を的確に把握し、本市の寄附動向を踏まえて必要とするSEO対策の優先度を具体的に示しているか。 ・対象ポータルサイト毎のSEO対策の方針が示されているか。					
業務実施の確実性				・SEO対策指示書の対象とした品は、本市寄附動向等を考慮しているか。 ・具体的なイメージとして提案のあったSEO対策指示書が具体的かつ効果的な内容で、商品の画像編集方針及びタイトル・キャッチコピー・説明文などのテキスト案が含まれているか。					15							
									3	15	・SEO対策指示書の対象とした品は、本市寄附動向等を考慮しているか。 ・具体的なイメージとして提案のあったSEO対策指示書が具体的かつ効果的な内容で、商品の画像編集方針及びタイトル・キャッチコピー・説明文などのテキスト案が含まれているか。					
検索連動型広告の運用				・寄附受入拡大につながる戦略となっているか。 ・検索連動型広告等の運用に要する予算配分は適切か。 ・検索連動型広告等の運用における配信枠の選定は適切か。 ・検索連動型広告等の運用における配信計画は具体性があり、実現可能なものであるか。					25							
									5	25	・寄附受入拡大につながる戦略となっているか。 ・検索連動型広告等の運用に要する予算配分は適切か。 ・検索連動型広告等の運用における配信枠の選定は適切か。 ・検索連動型広告等の運用における配信計画は具体性があり、実現可能なものであるか。					
特集ページの企画提案				・年間の特集記事のスケジュールは実現可能か。また、ふるさと納税市場や一般的な市況をとらえたものになっているか。 ・テーマ及び掲載返礼品は選定は本市寄附動向や時機を適切に捉えているか。 ・提案された特集ページの企画は、具体的かつ寄附受入拡大に資する内容となっているか。					10							
									2	10	・年間の特集記事のスケジュールは実現可能か。また、ふるさと納税市場や一般的な市況をとらえたものになっているか。 ・テーマ及び掲載返礼品は選定は本市寄附動向や時機を適切に捉えているか。 ・提案された特集ページの企画は、具体的かつ寄附受入拡大に資する内容となっているか。					
メールマガジン配信テーマの設定				・年間の配信計画はふるさと納税市場や一般的な市況を捉えたものとなっているか。 ・具体的なメールマガジン配信テーマ及び掲載返礼品の提案は、本市寄附動向及び時機を適切に捉えているか。					10							
									2	10	・年間の配信計画はふるさと納税市場や一般的な市況を捉えたものとなっているか。 ・具体的なメールマガジン配信テーマ及び掲載返礼品の提案は、本市寄附動向及び時機を適切に捉えているか。					
経費等				・プロモーション費用の内訳が明確に示されているか。 ・適切な経費配分となっているか。 ・目標寄附金額が適切か。					10							
									2	10	・プロモーション費用の内訳が明確に示されているか。 ・適切な経費配分となっているか。 ・目標寄附金額が適切か。					
その他提案者の立案による業務				・提案文書に独自の提案がされており、本市の寄附受入額の増に資する提案が示されているか。また、その提案は、実現可能なものか。 ・返礼品ページへのアクセス数の増加、転換率の向上、寄附単価の上昇を目的とした効果的なプロモーションであるか。					15							
									3	15	・提案文書に独自の提案がされており、本市の寄附受入額の増に資する提案が示されているか。また、その提案は、実現可能なものか。 ・返礼品ページへのアクセス数の増加、転換率の向上、寄附単価の上昇を目的とした効果的なプロモーションであるか。					
業務ビジョン・将来展望				仮に、本業務を今後4か年継続して受託することを想定した提案に対し、以下の観点で評価する。 ・本市寄附受入額を踏まえた適切な寄附受入目標となっているか。 ・寄附受入拡大に向けた目標での計画提案であるか。 ・本市寄附動向や経費率等を踏まえ、寄附受入拡大を見据えた具体的かつ実現可能な方針を立てられているか。 ・中長期的な方針を踏まえて、本業務における戦略構築を行っているか。					20							
									4	20	仮に、本業務を今後4か年継続して受託することを想定した提案に対し、以下の観点で評価する。 ・本市寄附受入額を踏まえた適切な寄附受入目標となっているか。 ・寄附受入拡大に向けた目標での計画提案であるか。 ・本市寄附動向や経費率等を踏まえ、寄附受入拡大を見据えた具体的かつ実現可能な方針を立てられているか。 ・中長期的な方針を踏まえて、本業務における戦略構築を行っているか。					
WLB				○次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定している場合（従業員101人未満の場合のみ記載） ○女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく一般事業主行動計画を策定している場合（従業員101人未満の場合のみ記載） ○①次世代育成支援対策推進法による認定（くるみんマーク、ブランクくるみんマーク）の取得、又は、②女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく認定（えんぱーぼん）の取得、又は、よこしまグッドバランス企業認定の取得をしている場合 ○青少年の雇用促進等に関する法律に基づくユースエール認定の取得をしている場合 ○障害者雇用促進法に基づく法定雇用率2.5%を達成している場合（従業員40人未満の場合のみ記載） ○②横浜健康経営認定法人を取得している。又は、②横浜健康経営認定のAAAクラス若しくはAAクラスの認定を受けている場合					5		1	5	○次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定している場合（従業員101人未満の場合のみ記載） ○女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく一般事業主行動計画を策定している場合（従業員101人未満の場合のみ記載） ○①次世代育成支援対策推進法による認定（くるみんマーク、ブランクくるみんマーク）の取得、又は、②女性の職業生活における活躍の推進に関する法律に基づく認定（えんぱーぼん）の取得、又は、よこしまグッドバランス企業認定の取得をしている場合 ○青少年の			